

параметрической формы (9) реальной временной структуре процентных ставок, сложившейся в данный момент на рынке.

Усков А.Ю.  
Сапожников В.А.

## **КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

Цель данной статьи – осветить на примере коммерческого банка «Драгоценности Урала» (бывший «Золото-Платина банк») проблемы и перспективы развития кредитования физических лиц (далее потребительское кредитование).

В странах Запада потребительское кредитование развито достаточно широко. Индивидуальные потребители, имеющие устойчивый доход, могут без особого труда получить кредит в банке под 3-7 % годовых на покупку или строительство дома или квартиры, на обучение детей в высших учебных заведениях, на приобретение товаров длительного пользования, на дорогостоящее лечение. Доля потребительских кредитов в кредитных портфелях банков колеблется от 10 до 30 %.

В России потребительское кредитование развито относительно слабо по нескольким причинам.

Во-первых, финансовое положение значительной части населения достаточно тяжелое и не соответствует критериям платежеспособности, предъявляемым банками к потенциальным заемщикам.

Во-вторых, относительно небольшие потребительские кредиты внешне не привлекательны для коммерческих банков, которые предпочитают кредитовать предприятия и организации.

Структура кредитного портфеля банка «Драгоценности Урала» по состоянию на начало 2002 года изображена на рис. 1.

Однако в последнее время некоторые российские банки направили свое внимание на обслуживание частных лиц. Особую актуальность в настоящее время приобретают вопросы потребительского кредитования, его практическая реализация. Это продиктовано стремлением части банков содействовать наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов в банковском обслуживании и расширению спектра банковских услуг, предоставляемых частным лицам.

Главное отличие потребительского кредитования от прочих ссудно-кредитных операций банков состоит в том, что кредит предоставляется физическим лицам на неотложные нужды, то есть для приобретения товаров и услуг или оплаты непредвиденных расходов, а не для производственной или торгово-посреднической деятельности.

### Кредитный портфель на 01.01.2002г.

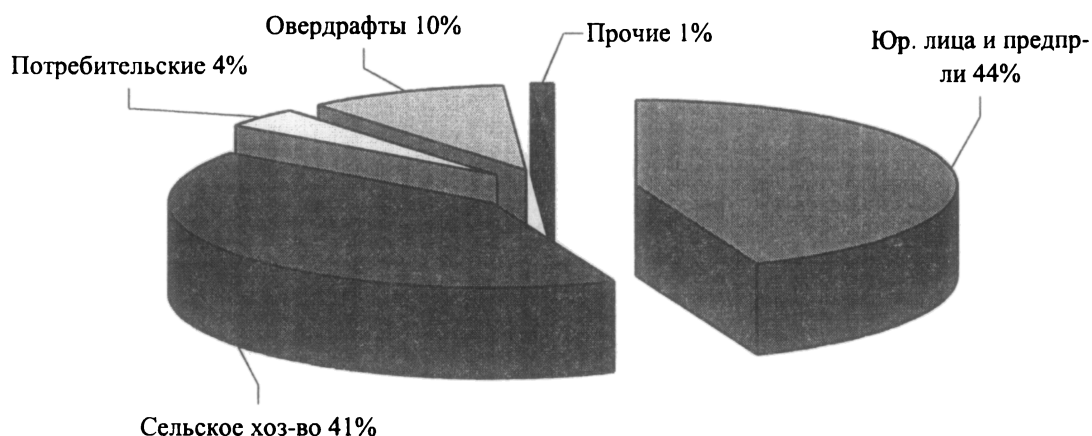


Рис.1. Кредитный портфель на 01.01.2002 г.

Потребительский кредит позволяет потреблять товары и услуги до того, как покупатель в состоянии их оплатить самостоятельно, что способствует повышению уровня жизни и, главное, стимулирует промышленное производство и экономический рост.

Потребительское кредитование выгодно всем. Заемщику предоставляется возможность получить товары и услуги безотлагательно и начать пользоваться ими прямо сейчас, а не когда накопится нужная сумма. Банк размещает свои свободные ресурсы и получает проценты. Производители и продавцы реализуют товары и услуги опять-таки безотлагательно.

В течение 2001 года банк «Драгоценности Урала» значительно расширил масштабы потребительского кредитования. Изменение доли потребительских кредитов в кредитном портфеле банка в процентах изображено на рис. 2.

Как видно из рис. 2 и 3, доля потребительских кредитов в кредитном портфеле банка к концу 2001 года увеличилась до 4%, а их сумма (в тыс. руб.) возросла более чем в 5 раз.

В настоящее время рынок потребительских кредитов развивается в двух направлениях.

*Первое* - кредитование физических лиц на приобретение товаров длительного пользования. Под товарами длительного пользования подразумевается стандартное сертифицированное изделие или устройство (аудио-, видеотехника, бытовая техника, компьютеры и оргтехника, верхняя одежда, мебель, автомобиль), которое сохраняет свои потребительские свойства в течение длительного времени, обеспечивается гарантией изготовителя и сервисным обслуживанием.

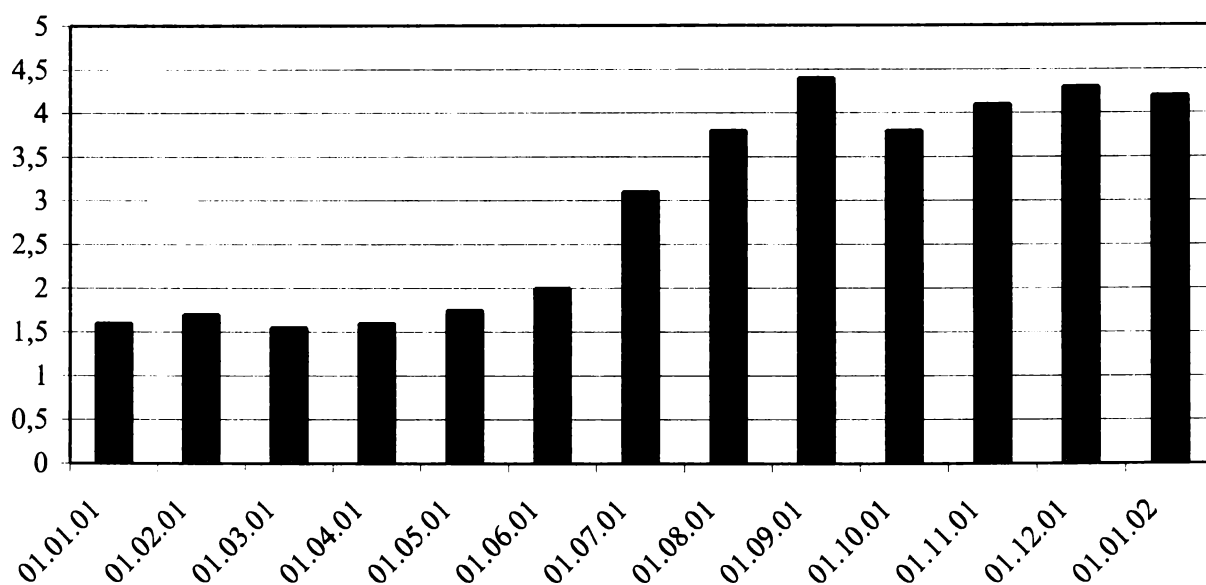


Рис. 2. Диаграмма изменения доли потребительских кредитов в кредитном портфеле (в процентах)

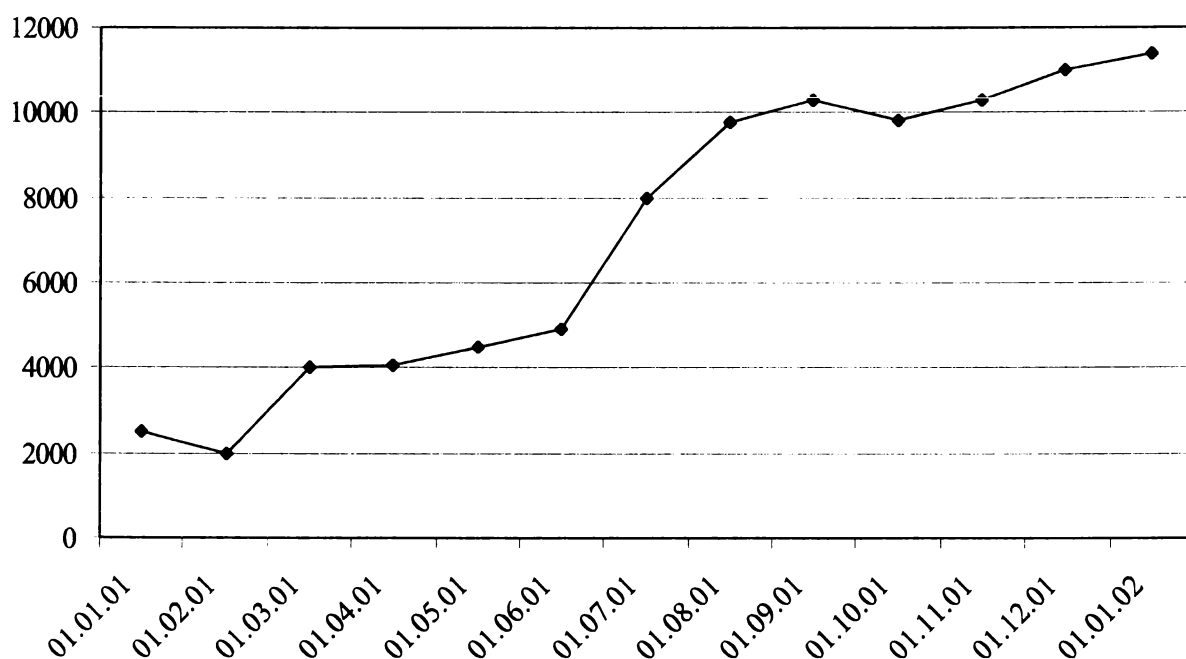


Рис. 3. Изменение общей суммы потребительских кредитов (в тыс. руб.)

Для организации продажи товаров или оказания услуг с частичной или полной оплатой их стоимости за счет банковского кредита банк заключает с торговыми предприятиями, являющимися официальными дилерами генеральные соглашения о сотрудничестве, где оговариваются все существенные условия взаимодействия. Банк и предприятие предоставляют друг другу информацию о применяемых ими процедурах продажи товаров и

выдачи кредитов, а также требованиях, предъявляемых к покупателям (заемщикам).

Данная программа является взаимовыгодной: банк увеличивает кредитный портфель, расширяет сферу услуг и, как следствие, получает дополнительную прибыль, а покупатель получает возможность приобрести товар или воспользоваться услугой по мере потребности, а не по мере накопления необходимых средств.

*Второе направление* – кредитование сотрудников крупных предприятий и организаций, являющихся клиентами банка. Одно из главных условий, минимизирующее риск банка, - выплата зарплаты заемщикам через этот банк. В качестве обеспечения возвратности кредитов оформляется поручительство предприятия-работодателя.

Некоторыми банками разработан порядок предоставления кредитов для приобретения жилья на вторичном рынке, но практический опыт в данном направлении пока минимален.

В заключение следует отметить, что реализация банком «Драгоценности Урала» проекта по расширению потребительского кредитования показала, что этот сегмент рынка банковских услуг в настоящее время имеет большой потенциал для его дальнейшего расширения.

В ближайшие годы программа потребительского кредитования будет играть важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что потребительские кредиты принадлежат к числу самых выгодных видов кредитования, но и в том, что по мере роста своего образовательного ценза клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом.

Потребительское кредитование в будущем станет процессом, в большей степени ориентированным на интересы потребителей, что позволит отдельным лицам и семьям получить более быстрый доступ к кредиту при одновременном сохранении достаточного контроля за платежеспособностью заемщика со стороны банка с тем, чтобы избежать значительного ухудшения качества кредитного портфеля.